

G07

Alles hat seinen Preis

Begleitheft für Lehrkräfte 2. und 3. Ausbildungsjahr

Thema: Preisbildung 1 - Angebot, Nachfrage, Gleichgewichtspreis
Umfang: 3 Unterrichtsstunden
Autor: Bernd Welk,
BZH Bildungszentrum Handel und Dienstleistungen gGmbH



Ökonomische Bildung im Handel

GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung



DLR Projektträger

Diese Lerneinheit wurde im Rahmen des Projekts „Digitale Narrationen als innovativer didaktischer Ansatz für eine ökonomische Bildung im Handel (DiNöB)“ entwickelt.

Inhalt

| | |
|-----------------------------------|----|
| Hinweise zur Nutzung | 3 |
| Didaktische Hinweise | 4 |
| Kompetenzerfassung | 5 |
| Die Geschichte im Überblick | 5 |
| 1. Unterrichtsstunde | 6 |
| 2. Unterrichtsstunde | 10 |
| 3. Unterrichtsstunde | 12 |

Hinweise zur Nutzung

In diesem Begleitheft nutzen wir zur Orientierung verschiedene Icons. Hier sehen Sie im Überblick die verwendeten Icons und ihre Bedeutung. Dieses Begleitheft bezieht sich auf die Geschichte 07 „Alles hat seinen Preis“ für das 2. und 3. Ausbildungsjahr. Die Geschichte umfasst mehrere Episoden.

G07

Icon für Geschichte

E03

Icon für Episode

A02

Icon für Dokumente (Arbeitsblätter)

I02

Icon für Dokumente (Infoblätter)

M02

Icon für Dokumente (authentisches Material)



Videoclip



Aufgabe



Quiz



Kompetenzerfassungstool

Innerhalb einer Aufgabe:



Interaktive Aufgaben mit automatischem Feedback



Frag doch Wouter: Begriffserklärungen



Dokumente



Links



Lösungshinweise

Didaktische Hinweise

Zuordnung zu Rahmenlehrplänen und Ausbildungsordnungen

- Lernfeld 9: Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen

Vorausgesetztes Wissen

- Grundlagen Prozentrechnen
- Grundlagen der Verkaufskalkulation

Zu vermittelndes Wissen

Entwicklung eines Grundverständnisses für die zentralen Begriffe zum Thema Angebot, Nachfrage und Preisbildung

- Markt
- Angebot/Anbieter
- Nachfrage/Nachfrager
- Marktpreis / Gleichgewichtspreis / Gleichgewichtsmenge
- Angebotsüberhang / Nachfrageüberhang
- Käufermarkt / Verkäufermarkt
- Homogene Güter / heterogene Güter

Kompetenzziele

Beurteilungsvermögen

- Kann erkennen, wer auf verschiedenen Märkten welche Güter zu welchem Preis anbietet bzw. nachfragt.
- Kann einschätzen, inwieweit der Einzelhandel, er/sie selbst und sein/ihr privates Umfeld als Marktteilnehmer in verschiedenen Märkte eingebunden sind.
- Kann beurteilen, welche (unterschiedliche) Interessen Anbieter und Nachfrager am Markt verfolgen und wie sich daraus der Verlauf von Angebots- und Nachfragekurve ableiten lassen.
- Kann nachvollziehen, wie sich in einer Marktwirtschaft der Gleichgewichtspreis sich bildet und welche Konsequenzen es hat, wenn Anbieter oder Nachfrager vom Gleichgewichtspreis abweichen.
- Ist in der Lage, aus einer abstrakten Darstellung in Diagrammen und Kurven (Preis-Mengen-Diagramm mit Angebots- und Nachfragekurve) ökonomische Zusammenhänge abzuleiten.

Die in der Unterrichtsgestaltung angegebenen Bearbeitungszeiten dienen lediglich der Orientierung.

Kompetenzerfassung

Die Lerneinheiten zur ökonomischen Bildung im Handel fördern die Entwicklung von Kompetenzen. Um die Kompetenzentwicklung Ihrer Lernenden zu verfolgen, steht Ihnen ein Kompetenzerfassungstool zur Verfügung.

Das Kompetenzerfassungstool ist eine internetbasierte Anwendung. Ihre Lernenden können ihre Kompetenzen vor Beginn und/oder nach Abschluss einer Lerneinheit selbst einschätzen. Die erfassten Kompetenzkurven werden in Form eines Diagramms dargestellt. Wenn Sie die Kompetenzerfassung sowohl vor als auch nach der Bearbeitung der Lerneinheiten durchführen, können Sie durch den Vergleich der beiden Kurven (vor und nach dem Lernen) Rückschlüsse auf die Kompetenzentwicklung Ihrer Lernenden ziehen.

Sie erreichen das Tool unter www.kompetenzerfassung.modernlearning.de

Die Geschichte im Überblick

Ausgangssituation

Ayse und Ben leben in Berlin und wohnen im selben Haus. Ben in einer WG, Ayse bei ihrer Familie. Beide haben vor gut einem Jahr eine Ausbildung im Einzelhandel in zwei nebeneinander liegenden Schuhgeschäften begonnen. Ben hat Alpträume, da er sich nicht mit den Lerninhalten der Berufsschule beschäftigt. Das macht ihm Angst vor der Abschlussprüfung.

Entwicklung

Da es seit längerer Zeit regnet, sind Gummistiefel in den Berliner Schuhgeschäften nahezu ausverkauft. Ben hat daher die Idee, günstige Exemplare zu importieren und zu verkaufen. Er erzählt Ayse davon, um sie als Geschäftspartnerin zu gewinnen – doch die lacht ihn nur aus.

Endzustand

Ayse erklärt Ben, aus welchen Gründen es keine gute Idee ist, Gummistiefel zu vertreiben. Des Weiteren gibt es eine neue Schuhkollektion auf dem Markt, die stark begehrt ist. Bens Mitbewohner Johannes möchte welche für seine Freundin Lisa haben, aber auch Ayse wünscht sich ein paar Darksoul Schuhe.

1. Unterrichtsstunde



Kompetenzerfassung vor dem Lernen

Zeit
5 Minuten

Inhalt
Die Lernenden schätzen Ihre Kompetenzen mithilfe des Kompetenzerfassungstools ein (www.kompetenzerfassung.modernlearning.de)

Methode
Einzelarbeit



Video: Trailer

Zeit
5 Minuten

Inhalt
Einführung in die Geschichte der WG, Vorstellen der Protagonisten und ihres Lebens

Methode
Plenum, gemeinsames Ansehen in der Klasse
Alternative: Einzelarbeit, Ansehen am Rechner

Die Prüfung



Video: Die Prüfung

Zeit
5 Minuten

Inhalt
Ben träumt, er sei bei der mündlichen Abschlussprüfung durchgefallen, weil er sich nicht mit den Lerninhalten der Berufsschule zum Thema „Preisbildung auf Märkten“ beschäftigt hat. Als er aufwacht, denkt er darüber nach, dass es in seinem und den übrigen Berliner Schuhläden keine Gummistiefel mehr zu kaufen gibt – und hat eine Geschäftsidee.

Methode
Plenum, gemeinsames Ansehen in der Klasse
Alternative: Einzelarbeit, Ansehen am Rechner



Aufgabe 1: Von Märkten und Preisen



Interaktive Aufgaben

- Was ist ein Markt?
- Anbieter & Nachfrager
- Marktarten

Zeit

10 Minuten insgesamt

Ziel

Die Lernenden sollen die Begriffe Nachfrage/Nachfrager, Angebot/Anbieter, Markt, Marktpreis und Marktarten definieren und unterscheiden können. Sie erkennen, welche Anbieter und Nachfrager jeweils auf verschiedenen Märkten agieren.

Methode

Einzelarbeit: Bearbeiten der interaktiven Aufgaben im Webkurs
Plenum: Besprechen der Lösungen.

Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, die drei interaktiven Aufgaben zu bearbeiten und zur Lösungsfindung die „Frag doch Wouter“ – Definitionen zu nutzen. Bei leistungsschwachen Gruppen die „Frag doch Wouter“ – Definitionen vor der Bearbeitung der interaktiven Aufgaben gemeinsam ansehen und ggfs. auftretende Verständnisprobleme im Plenum klären.

Lernende

Die Lernenden lösen selbständig die interaktiven Aufgaben im Web-Kurs. Parallel oder vor Bearbeitung der Aufgaben lesen sie sich die Begriffserklärungen als Zusatzinformation durch.



Frag doch Wouter

- Nachfrage
- Angebot
- Markt
- Marktpreis
- Marktarten



Lösungshinweise

Was ist ein Markt?

- Auf einem Markt treffen Angebot und Nachfrage zusammen.

Anbieter & Nachfrager

- Ahmet informiert sich als Nachfrager bei verschiedenen Banken über Kredite
- Ahmet will als Anbieter einen Teil seiner Lagerräume vermieten
- Ben verkauft als Anbieter ein Paar Kindergummistiefel (Anbieter)
- Johannes sucht als Anbieter von Arbeitskraft nach einem neuen Aushilfsjob

Marktarten

Das Schuhgeschäft agiert

- beim Verkauf von Turnschuhen an eine Kundin auf dem Konsumgütermarkt,
- beim Erwerb eines Verkaufsregals auf dem Investitionsgütermarkt,
- beim Einstellen einer Angestellten auf dem Arbeitsmarkt,
- bei der Aufnahme eines Darlehens auf dem Kreditmarkt
- beim Anmieten von Geschäftsräumen auf dem Immobilienmarkt.



Aufgabe 2: Ich und die Märkte

Aufgabenstellung

„Ich und die Märkte“ unter Episode 1 im Web-Kurs

Zeit

15 Minuten

Ziel

Die Lernenden sollen einschätzen können, inwieweit sie selbst und ihr privates Umfeld als Marktteilnehmer in verschiedene Märkte eingebunden sind.

Methode

In Abhängigkeit von der Leistungsstärke der Lerngruppe kann die Aufgabenstellung in Einzelarbeit oder Partnerarbeit bearbeitet werden. Das Zusammentragen der Ergebnisse kann an der Tafel (Tafelbild: Markt – Gut/Dienstleistung – Anbieter/Nachfrager), aber auch durch Nutzung eines Community-Tools (digitale Mindmap, Online-Pinwand) erfolgen.

Lehrkraft

Stellen Sie durch Nachfragen sicher, dass die Aufgabenstellung auch verstanden wurde. Erarbeiten Sie ggf. zunächst ein Beispiel im Plenum. Weisen Sie auf die Hilfestellungen durch Wouter hin. Da Markttransaktionen i.d.R. mit Geldzuflüssen- oder -abflüssen verbunden sind, fordern Sie die Lernenden auf, zu überlegen, wofür sie selbst, ihre Freunde/Familie Geld ausgeben und wodurch sie Einnahmen erzielen.

Lernende

Die Lernenden überlegen einzeln oder zu zweit, welche Güter/Dienstleistungen sie selbst (ihre Freunde/Familie) erwerben bzw. in Anspruch nehmen und welche sie anbieten. Sie ordnen zu, ob sie als Anbieter oder Nachfrager agieren. Sie notieren ihre Ergebnisse auf einem Blatt oder nutzen dafür die entsprechenden Community-Tools. Bei Bedarf nutzen sie die Begriffserklärungen von Wouter als Zusatzinformation



Lösungshinweise

z.B.

- Azubi als Anbieter, Ausbildungsbetrieb als Nachfrager von Arbeitsleistung auf dem Arbeitsmarkt
- Azubi als Nachfrager, Friseursalon als Anbieter der Dienstleistung „Haarschnitt“ auf dem Markt für haushaltsnahe Dienstleistungen
- Azubi bzw. Eltern als Nachfrager nach, Vermieter als Anbieter von Wohnungen auf dem Immobilienmarkt



Aufgabe 3: Märkte und Preise



Interaktive Aufgaben

- Märkte und Preise
- Marktpreisbildung

Zeit

10 Minuten insgesamt

Ziel

Die Lernenden sollen erkennen, dass sich in einer Marktwirtschaft die Preise aus dem freien Spiel von Angebot und Nachfrage bilden und dass, je nachdem, welche Güter oder Dienstleistungen gehandelt werden, der Marktpreis unterschiedliche Bezeichnungen haben kann.

Methode

Einzelarbeit: Bearbeiten der interaktiven Aufgaben im Webkurs

Plenum: Besprechen der Lösungen.

Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, die beiden interaktiven Aufgaben zu bearbeiten und zur Lösungsfindung die „Frag doch Wouter“ – Definitionen zu nutzen.

Lernende

Die Lernenden lösen selbständig die interaktiven Aufgaben im Web-Kurs. Parallel oder vor Bearbeitung der Aufgaben lesen sie sich die Begriffserklärungen als Zusatzinformation durch.

**Frag doch Wouter**

- Marktpreis

**Lösungshinweise**

Märkte und Preise

- Das Schuhgeschäft verkauft einer Kundin ein Paar Turnschuhe. → Preis
- Das Schuhgeschäft erwirbt ein neues Verkaufsregal. → Preis
- Das Schuhgeschäft stellt eine zusätzliche Angestellte ein. → Gehalt
- Das Schuhgeschäft nimmt bei seiner Bank ein Darlehen auf. → Zins
- Das Schuhgeschäft mietet Geschäftsräume an. → Miete

Marktpreisbildung

- Die Preise für Gummistiefel ergeben sich durch das Zusammentreffen aus Händlern und Kunden am Markt.
- Die Hersteller von Gummistiefeln geben den Händlern unverbindliche Preisempfehlungen, an die sich die Händler aber nicht halten müssen.

Alles hat seinen Preis

Eine geniale Geschäftsidee?

2. Unterrichtsstunde



Video: Eine geniale Geschäftsidee?

Zeit
5 Minuten

Inhalt

Da es seit längerer Zeit regnet, sind Gummistiefel in den Berliner Schuhgeschäften nahezu ausverkauft. Ben hat daher die Idee, günstige Exemplare zu importieren und zu verkaufen. Er erzählt Ayse davon, um sie als Geschäftspartnerin zu gewinnen – doch die lacht ihn nur aus.

Methode

Plenum, gemeinsames Ansehen in der Klasse
Alternative: Einzelarbeit, Ansehen am Rechner



Aufgabe 1: Gummistiefelmarkt im Gleichgewicht



Interaktive Aufgaben

- Schuhladen A
- Schuhladen B
- Schuhladen C
- Das Gesetz des Angebots
- Wieviel ist mir das wert?
- Das Gesetz der Nachfrage
- Der Gleichgewichtspreis

Zeit
40 Minuten insgesamt

Ziel

Die Lernenden sollen erkennen, welche Interessen Anbieter und Nachfrager am Markt verfolgen und wie sich daraus der Verlauf von Angebots- und Nachfragekurve ableiten lassen. Sie sollen lernen, aus einer abstrakten Darstellung in Diagrammen und Kurven (Angebot- und Nachfragekurve) ökonomische Zusammenhänge abzuleiten.

Methode

Einzelarbeit: Bearbeiten der interaktiven Aufgaben im Webkurs
Plenum: Besprechen der Lösungen.
Alternativ bei leistungsschwachen Gruppen: Einzelne oder alle Aufgabenstellungen gemeinsam im Plenum diskutieren und lösen.

Lehrkraft

Vergewissern Sie sich, dass die Lernenden mit den Grundzügen der Verkaufskalkulation vertraut sind und Preis-Mengen-Kombinationen in einem Koordinatendiagramm bestimmen können (ggf. wiederholen). Fordern Sie die Lernenden auf, die interaktiven Aufgaben zu bearbeiten. Achten Sie darauf, dass die Aufgaben in der vorgegebenen Reihenfolge gelöst werden. Fordern Sie die Lernenden auf, bei den ersten drei Aufgaben (Schuhladen A, B und C) den Lösungsweg mit Zwischenergebnissen (Selbstkostenpreis, Nettoverkaufspreis) zu notieren.

Alles hat seinen Preis

Eine geniale Geschäftsidee?

Bei leistungsschwachen Gruppen vor der Bearbeitung der interaktiven Aufgaben das Schema der Verkaufskalkulation vom Einstandspreis zum Bruttoverkaufspreis gemeinsam wiederholen. Die Lernenden auffordern, immer nur die jeweils anstehende Aufgabe zu bearbeiten, um anschließend die Lösung im Plenum zu besprechen.

Lernende

Die Lernenden lösen selbständig (alternativ im Plenum) die interaktiven Aufgaben im Web-Kurs.



Lösungshinweise interaktive Aufgaben

Die ersten drei Aufgaben (Schuhladen A, B und C) lassen sich auch ohne Berechnung durch Ablesen aus den jeweils nebenstehenden Grafiken lösen (was ja u.a. trainiert werden soll). Die Lernenden sollten durch das Einfordern des Lösungswegs angehalten werden, die Berechnungen dennoch durchzuführen.

| | Schuhladen A | Schuhladen B | Schuhladen C |
|-------------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Bezugspreis (Einstandspreis) in EUR | 9,00 | 8,00 | 10,00 |
| + Handlungskosten in EUR | 2,00 | 5,00 | 6,00 |
| = Selbstkostenpreis in EUR | 11,00 | 13,00 | 16,00 |
| + Gewinnzuschlag in EUR | 1,60 | 3,80 | 5,00 |
| = Nettoverkaufspreis in EUR | 12,60 | 16,80 | 21,00 |
| + Mehrwertsteuer in EUR | 2,39 | 3,19 | 3,99 |
| = Bruttoverkaufspreis in EUR | 14,99 | 19,99 | 24,99 |
| Lösung (gerundet) in EUR | 15,00 | 20,00 | 25,00 |

Das Gesetz des Angebots

- Die Schuhläden streben danach, möglichst viele Gummistiefel zu einem möglichst hohen Preis verkaufen
- Je höher der Preis, desto mehr Gummistiefel werden angeboten.

Wieviel ist mir das wert?

- Familie X: 25,00 EUR
- Familie Y: 20,00 EUR
- Familie Z: 15,00 EUR

Das Gesetz der Nachfrage

- Die Nachfrager möchten die Gummistiefel daher zu einem möglichst niedrigen Preis erwerben.
- Je niedriger der Preis, desto mehr Gummistiefel werden nachgefragt.

Der Gleichgewichtspreis

- Beim Gleichgewichtspreis von 20,00 EUR pro Paar Gummistiefel werden 300 Paar nachgefragt.

3. Unterrichtsstunde



Video: Aus der Traum

Zeit

5 Minuten

Inhalt

Ayse erklärt Ben, aus welchen Gründen es keine gute Idee ist, Gummistiefel zu vertreiben. Des Weiteren gibt es eine neue Schuhkollektion auf dem Markt, die stark begehrt ist. Bens Mitbewohner Johannes möchte welche für seine Freundin Lisa haben, aber auch Ayse wünscht sich ein paar Darksoul Schuhe.

Methode

Plenum, gemeinsames Ansehen in der Klasse
Alternative: Einzelarbeit, Ansehen am Rechner



Aufgabe 1: Bedingungen des Marktes

Aufgabenstellung

„Und wer sich nicht dran hält?“ unter Episode 3 im Web-Kurs

Zeit

10 Minuten

Ziel

Die Lernenden sollen anhand eines Preis-Mengen-Diagramms die sich beim Abweichen vom Gleichgewichtspreis ergebenden Ungleichgewichte ermitteln und berechnen. Sie sollen erkennen, dass Abweichungen vom Gleichgewichtspreis zu Marktungleichgewichten führen.

Methode

Einzelarbeit; Bearbeiten des Arbeitsblatts
Plenum; Besprechung der Lösung.

Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, das Arbeitsblatt (als Handout oder als interaktives PDF am PC) zu bearbeiten.

Lernende

Die Lernenden ermitteln die Ergebnisse anhand der Grafik auf dem Arbeitsblatt.



Dokumente

- G07-E03-A01 Arbeitsblatt „Und wer sich nicht dran hält?“ (PDF im Web-Kurs)



Lösungshinweise

| Preis in EUR | Angebot/Paar | Nachfrage/Paar | Differenz/Paar |
|--------------|--------------|----------------|----------------|
| 15,00 | 200 | 400 | -200 |
| 20,00 | 300 | 300 | 0 |
| 25,00 | 400 | 200 | 200 |



Aufgabe 2: Alle zufrieden?



Interaktive Aufgaben

- Alle zufrieden?
- Käufer- oder Verkäufermarkt?
- Angebots- und Nachfrageüberhang
- Anpassung ist gefragt
- Homo oder hetreo?

Zeit

20 Minuten insgesamt

Ziel

Die Lernenden sollen verschiedene Marktsituationen (Angebotsüberhang/Käufermarkt, Nachfrageüberhang Verkäufermarkt) erkennen, daraus die jeweiligen Marktpositionen von Anbietern und Nachfragern bestimmen und adäquate Handlungsstrategien (z. B. hinsichtlich der Preisgestaltung, Mengendisposition) ableiten. Weiterhin soll den Lernenden bewusst werden, dass preispolitische Handlungsstrategien nicht nur von den am Markt angebotenen und nachgefragten Mengen eines Gutes abhängen, sondern auch vom Grad der Heterogenität eines Guts aus Sicht der Verbraucher.

Methode

Einzelarbeit: Bearbeiten der interaktiven Aufgaben im Webkurs

Plenum: Besprechen der Lösungen.

Alternativ bei leistungsschwachen Gruppen: Einzelne oder alle Aufgabenstellungen gemeinsam im Plenum diskutieren und lösen.

Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, die interaktiven Aufgaben zu bearbeiten. Achten Sie darauf, dass die Aufgaben in der vorgegebenen Reihenfolge gelöst werden. Bei leistungsschwachen Gruppen die Lernenden auffordern, immer nur die jeweils anstehende Aufgabe zu bearbeiten, um anschließend die Lösung im Plenum zu besprechen.

Lernende

Die Lernenden lösen selbständig (alternativ im Plenum) die interaktiven Aufgaben im Web-Kurs.



Dokumente

- G07-E03-A01 Arbeitsblatt „Und wer sich nicht dran hält?“ (PDF im Web-Kurs)



Frag doch Wouter

- Käufermarkt
- Verkäufermarkt
- Angebotsüberhang
- Nachfrageüberhang
- Homogene Güter
- Heterogene Güter



Lösungshinweise

Alle zufrieden?

- Alle Schuhgeschäfte, die Gummistiefel Preis von 20 EUR verkaufen, können die von ihnen angebotene Menge auch vollständig absetzen.
- Schuhgeschäfte, die mehr als 20 EUR pro Paar verlangen, werden einen Teil ihrer Ware nicht verkaufen können.
- Bei einem Preis von 25 EUR würden die Händler mehr Gummistiefel anbieten als von den Kunden nachgefragt werden.
- Bei einem Preis von 15 EUR werden mehr Gummistiefel nachgefragt als im Angebot sind.
- Nur bei einem Preis von 20 EUR stimmen die angebotene und nachgefragte Menge überein.

Käufer- oder Verkäufermarkt?

- Bereits 4 Wochen vor Beginn einer Messe sind fast alle Hotels ausgebucht. (Verkäufermarkt)
- Wegen der guten Kartoffelernte sind die Lager der Agrargroßhändler bis zum Rand gefüllt. (Käufermarkt)
- Wegen eines Skandals sind Autohändler gezwungen, auf Dieselfahrzeuge großzügige Rabatte zu gewähren. (Käufermarkt)
- Anlässlich der bevorstehenden Fußball-Weltmeisterschaft planen zahlreiche Fußballfans die Anschaffung von Großbildfernsehern. (Verkäufermarkt)

Angebots- und Nachfrageüberhang

- Angebotsüberhang: rot
- Nachfrageüberhang: blau

Anpassung ist gefragt

- Bei einem Angebotsüberhang werden sie den Preis senken
- Bei einem Nachfrageüberhang werden sie den Preis erhöhen

Homo oder hetero?

- Bei homogenen Gütern verhalten sich die Kunden besonders preisbewusst.
- Je heterogener ein Gut in den Augen der Kunden ist, desto einfacher ist es für die Anbieter, am Markt einen höheren Preis durchzusetzen.
- Wenn die Händler bei homogenen Gütern die Preise zu sehr anheben, gehen die Kunden zur Konkurrenz und kaufen dort.



Quiz: Die großen Preisfragen

Zeit

10 - 15 Minuten

Ziel

Abschließende Wissenssicherung zu den Inhalten des gesamten Web-Kurses

Inhalt

Quizfragen zu allen Themen, die im Laufe des Web-Kurses vermittelt wurden. Die Lernenden erhalten die Auswertung unmittelbar nach der Bearbeitung jeder Aufgabe. Eine abschließende Auswertung am Ende des Quiz spiegelt den Lernstand wider.



Kompetenzerfassung nach dem Lernen

Zeit

5-10 Minuten

Inhalt

Die Lernenden schätzen ihre Kompetenzen mithilfe des Kompetenzerfassungstools ein (www.kompetenzerfassung.modernlearning.de). Die erfassten Kompetenzen werden in Form eines Diagramms dargestellt. Wenn Sie die Kompetenzerfassung sowohl vor als auch nach der Bearbeitung der Lerneinheiten durchgeführt haben, können Sie durch den Vergleich der beiden Kurven Rückschlüsse auf die Kompetenzentwicklung Ihrer Lernenden ziehen.

Methode

Einzelarbeit